

La Generalitat crea un programa per impulsar les vendes de marques de moda catalana als Estats Units, el primer importador mundial del sector

- Es tracta d'un nou servei d'ACCIÓ que ofereix sessions de consultoria virtual personalitzada amb experts del sector i suport en destí als Estats Units mitjançant l'oficina d'ACCIÓ a Miami.
- Les marques catalanes Yerse i Tocoto Vintage han participat a la prova pilot d'aquesta nova iniciativa.
- Els Estats Units són el principal importador mundial del sector tèxtil-moda i ofereixen un mercat potencial de 100 milions de consumidors per al sector de la moda.

Dimecres, 1 de juliol de 2020.— ACCIÓ -l'agència per a la competitivitat de l'empresa, depenent del Departament d'Empresa i Coneixement- ha creat un nou programa per impulsar l'expansió d'empreses catalanes del sector tèxtil i la moda als Estats Units. Es tracta d'una iniciativa per donar suport específicament a la internacionalització de l'àmbit del tèxtil i la moda als Estats Units, el primer importador mundial i que ofereix un mercat potencial de 100 milions de consumidors per aquest sector.

En concret, el nou programa ofereix sessions de treball virtuals i personalitzades a través d'una consultoria amb especialistes del sector de la moda als Estats Units, per analitzar el grau d'experiència de cada empresa i definir l'estratègia d'accés o d'expansió al mercat nord-americà. Així, les empreses podran analitzar les particularitats de cada canal de comercialització (com ara les botigues físiques multimarca o el canal on-line), la importància de la figura del representant de moda, la definició d'una política de preus adaptada a aquest país i l'adequació de les estratègies d'entrada al context actual.

El servei es coordinarà a través de l'[Oficina Exterior de Comerç i d'Inversions d'ACCIÓ a Miami](#) que oferirà suport a l'empresa en la fase d'expansió al país. Així, en el marc del servei *US Fashion Consulting*, l'oficina oferirà suport sobre el terreny en l'elaboració d'estudis de mercat i en la cerca de socis logístics així com assessorament per constituir una filial als Estats Units, entre d'altres.

ACCIÓ ha realitzat una prova pilot d'aquest nou servei el mes de març que ha comptat amb la participació de les empreses Tocoto Vintage, especialitzada en moda infantil, i Yerse, de moda femenina.

Emrah Tertemiz, responsable d'exportacions per al mercat nord-americà de Yerse assegura que **“els Estats Units és un mercat molt gran i important, perquè el consumidor té un alt poder adquisitiu i molt interès per la moda”**. Yerse ja havia exportat els seus productes als Estats Units, però es van adonar que **“precisament perquè es tracta d'un mercat de grans dimensions, per poder-hi seguir creixent amb èxit, hi has de tenir presència física”**. **“En això ens està ajudant disposar del suport d'experts que coneixen el mercat per prevenir possibles complicacions, sobretot en temps d'incertesa com actualment, en què no sabem quin serà el grau d'afectació de la pandèmia per aquest mercat”**, assegura.

Per la seva banda, Jorge Díaz, sales manager de Tocoto Vintage, assenyala que a través del servei han donat **“un gir de 180 a l'estratègia comercial”** per centrar-se en **“tres grans pilars: conèixer en detall els diferents canals d'accés al mercat, la importància de les fires locals i els canals de comunicació i, finalment, adequar l'estructura de preus al mercat”**. **“Els Estats Units tenen un gran potencial a nivell de població, equiparable al conjunt del mercat europeu, però necessitàvem entendre'l millor i abandonar la comercialització fins al moment a través d'un distribuïdor que treballava a la zona oest per adoptar un model basat en agents comercials que cobreixin les cinc àrees geogràfiques que componen el mercat d'Estats Units per arribar a la totalitat del territori”**, subratlla.

El sector del tèxtil i la moda a Catalunya engloba un total de 793 empreses que donen feina a uns 65.000 treballadors. Per la seva banda, els Estats Units són un soci comercial destacat per a Catalunya, ja que l'any 2019 les exportacions catalanes a aquest mercat van superar els 2.600 milions d'euros (un 5,3% més respecte l'exercici anterior), mentre que 10.200 empreses catalanes hi van vendre els seus productes.